

Plantear una obra en la farmacia debe ajustarse a una estrategia

Reformas: en época de crisis mejoran el posicionamiento

B. García Suárez

beatriz.garcia@correofarmacaceutico.com

Plantear una reforma en la oficina de farmacia no es una decisión baladí ni se limita a cambiar el mobiliario, la decoración y la disposición de la oficina de farmacia. Para que una inversión como ésta tenga éxito y permita un mejor posicionamiento de la farmacia en el mercado, debe estar pensada, planificada y responder a un plan estratégico acorde con los objetivos que tenga el farmacéutico para su establecimiento. Y, aunque no lo parezca, el momento adecuado para hacerlo podría ser éste: "Aunque hay crisis económica, también hay mucha preocupación sobre cómo mejorar, así que se percibe como una oportunidad".

Así de contundente se mostró Xavier Fisselier, director de Mobil M en España, estudio de arquitectura y diseño especializado en las oficinas de farmacia, después de mantener un encuentro de orientación con una vein-

tena de farmacéuticos de Alicante, hace unos días.

"Existe un interés generalizado por plantear un cambio en la farmacia con el que se refuercen los servicios que se prestan" y que, en última instancia, "sirva para ayudar aún más al cliente final", detecta Fisselier. De hecho, muchos farmacéuticos perciben este momento de crisis como "el más adecuado" para plantear esa reforma. Sin embargo, advierte de que ésta no puede ser una mera renovación estética de la oficina de farmacia. "Debe responder a un plan estratégico concreto y no a un mero cambio de decoración", matiza.

PROYECTO DEFINIDO

El truco para ello pasa, en primer lugar, por saber lo que se está haciendo en la farmacia y tener muy claro "qué se quiere hacer en el futuro y qué se quiere potenciar". Una reforma, por tratarse de una inversión económica elevada, debe estar acorde "con un

proyecto final" que tiene al cliente como objetivo final. Todo este trabajo, matiza Fisselier, "es el más importante ya que se persigue crear una farmacia diferente, funcional y eficaz".

¿OBRAS EN CRISIS?

Aunque para algunos farmacéuticos pueda suponer una paradoja, el director de Mobil M asegura que "son bastantes los que quieren aprovechar el momento actual para afrontar la reforma de su farmacia". A pesar de las crisis económicas, "ahora puede ser un buen momento para replantear el proyecto de su farmacia".

Con cambios de diseño, reestructuración del espacio, renovación del mobiliario o mejora de la iluminación de la oficina de farmacia se puede llevar a cabo una reforma lo suficientemente útil como para "diferenciar a esa farmacia del resto" y lograr un mejor posicionamiento en su mercado. En opinión de Fisselier, "hay



Fisselier insiste en hacer una planificación minuciosa del proyecto de la farmacia al que debe ajustarse la reforma final.

gran preocupación por diferenciarse de la farmacia más tradicional", desmarcándose hacia otro "más moderno". Todo ello provocado por la incertidumbre ante los "posibles cambios que puedan producirse en la farmacia" para posicionarse que sus competidores.

Dada la acogida de este primer encuentro con farmacéuticos, la empresa tiene previsto celebrar nuevas reuniones con profesionales en otros puntos del territorio nacional. Almería, Murcia y Canarias serán las próximas citas previstas para noviembre y diciembre.